

Hubspot: conecta datos, equipos y clientes



Hubspot es un **software orientado a automatizar procesos de marketing, ventas y servicios**. Permite desarrollar estrategias de **inbound marketing**. Su **objetivo final** es ayudar a atraer visitas, convertir a las visitas en leads y finalmente hacer que se conviertan en **clientes y se fidelicen a largo plazo**. Muy útil tanto para empresas B2B como B2C.

Principales **funciones** de las diferentes soluciones:

1. CRM: El producto más popular

- Gestión del embudo de ventas
- Registro automático de todas las actividades
- Información de contactos unificada
- Conversaciones con leads y clientes

2. CMS Hub: Gestionar contenidos en web y blog

- Plantillas flexibles para mejorar el diseño de tu sitio web
- Recomendaciones y optimización SEO
- Pruebas automatizadas de hasta 5 variantes
- Informes de atribución para saber qué campañas funcionan mejor con tus leads

3. Marketing Hub: Gestionar las estrategias de marketing

- Creación de contenido sin necesidad de tocar código
- Atraer tráfico específico a páginas web clave
- Convertir visitantes en leads cualificados (con landing pages, chatbot en directo o formularios embebidos)
- Convertir leads en clientes con email marketing

4. Sales Hub: Automatizar proceso de venta

- Establecer secuencias de recordatorios y correos electrónicos de seguimiento automatizados
- Crear y compartir plantillas de correo electrónico
- Realizar un seguimiento de las interacciones de los usuarios con tus correos electrónicos
- Eliminar la introducción manual de datos y monitorizar todo el embudo de ventas

5. Service Hub: Atención al cliente

- Gestión de conversaciones, tickets y encuestas
- Base de conocimientos indexada en motores de búsqueda para reducir en número de consultas .
- Correo electrónico con un solo alias para todo el equipo
- Chat en directo y chatbots automatizados

embudo de ventas.